TOP SECRET IMPORT

1. Pengenalan Import

Impor adalah proses transportasi barang atau komoditas dari suatu negara ke negara lain secara legal, umumnya dalam proses perdagangan. Proses **impor** umumnya adalah tindakan memasukan barang atau komoditas dari negara lain ke dalam negeri. (Wikipedia)

PROSEDUR IMPORT

1. PT (Perseroan terbatas)
2. Bidang perdagangan barang dan jasa
3. SIUP – Surat izin usaha perdagangan
4. TDP – Tanda daftar perusahaan
5. NPWP – Nilai pokok wajib pajak
6. NIK – Nomor induk kepabeanan
7. API – Angka pengenalan import
   - API – U (umum) : Bea masuk, PPn, PPh
   - API – P (Produsen) : PPn, PPh

ISTILAH DALAM IMPORT

- FOB = Free on board
- EXW = Exwork
- FOWARDER = FWD
- BL = Bill of Lading
- CIF = Cost Insurance & Freight
- FCL = Full Container Load
- LCL = Less than container load

1. FOB = Free on board = Harga barang dengan harga berada di atas kapal di mana proses formal eksport /import di lakukan oleh pihak penjual
2. EXW = exwork = Harga barang dimana posisi barang tersebut berada di gudang penjual
3. BL = Bill of Lading = Dokumen yang di keluarkan oleh pihak pelayaran. Dokumen ini sangat penting untuk proses formal import sebagai salah satu persyaratan untuk mengeluarkan barang dari bea dan cukai
4. CIF = Cost Insurance & Freight • Harga CIF adalah angka yang di gunakan oleh kepabean Indonesia untuk menghitung dasar bea masuk, PPn & PPh yang terdiri dari • Cost : Harga barang • Insurance : Biaya Asuransi • Freight : Biaya angkut
5. FCL = Full Container Load = 1 container di isi oleh 1 importir
6. LCL = Less Then a Container Load = 1 container di isi oleh beberapa importir
7. FOWARDER = FWD= perusahaan yang membantu kita mendatangkan barang dr negara asal (Jasa pengiriman)

NB: Khusus untuk nomor 3 dan 4 biasanya untuk para pemain besar

SISTEM PEMBELIAN IMPORT

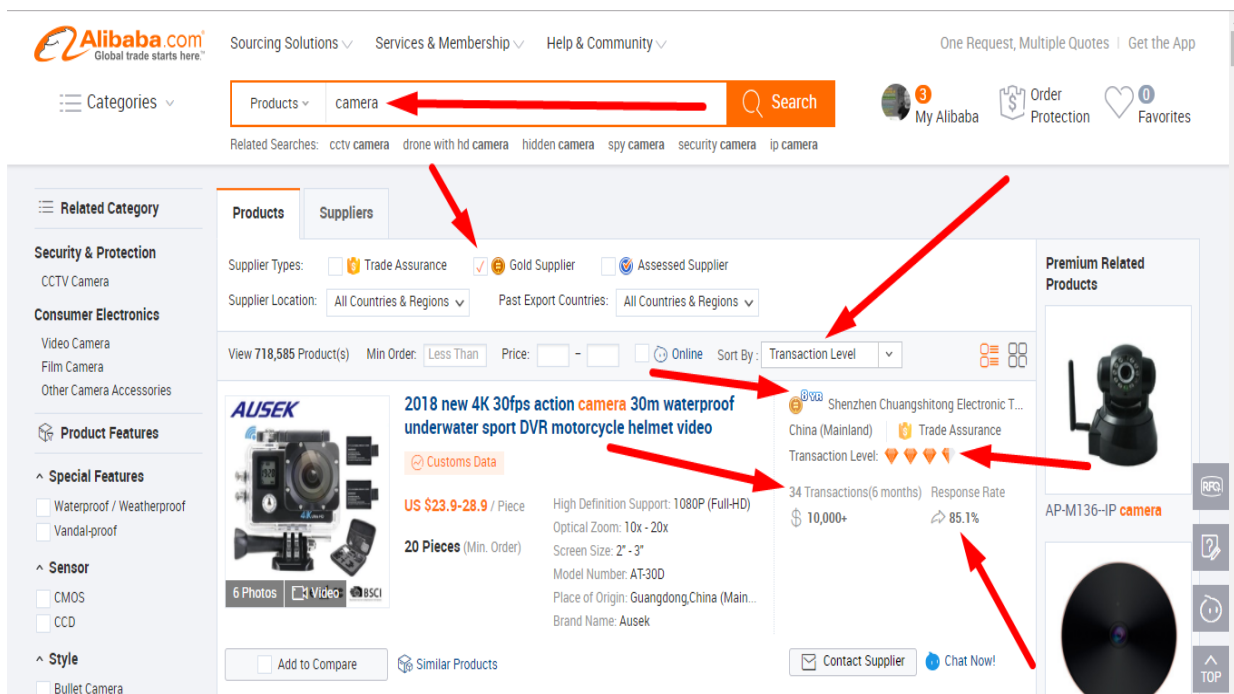
1. IMPORT LENGKAP

2.CARI BARANG DI MARKET PLACE CHINA ALIBABA, ALIEXPRES

ALIBABA

- ASSESMENT SUPPLIER
- 2 TAHUN GOLD SUPLIER
- CEK WEBSITE MEREKA
- KALO TT LANGSUNG MINTA REKENING PERUSAHAAN

ALIEXPRES

- CEK REPUTASINYA
- TT LEWAT ALIEXPRESS
- KALO TT LANGSUNG TT ATAS NAMA PRIBADI ATAU TOKO

Faktor penentu memilih suplier di Alibaba:

- Gold Suplier (Minim 2 tahun. Bila ada 5 tahun ke atas sampai 10 tahun lebih baik)
- Transaction Level / Level Traksaksi (Minm pangkat dua Diamond)
- Sort by / Sortir dari Best Match atau Level Transaksi
- Pilih yang sudah ada transaksinya
- Pilih Response Chat minim di atas 80%

https://www.alibaba.com/product-detail/2018-new-4K-30fps-action-camera_60411199125.html?spm=a2700.7724856.2017115.1.71216e63CgFGqh

Bila sudah memilih product yang akan kita import, maka langkah selanjutnya menghubungi suplier lewat fitur, “Contact Suplier atau Chat Now”. Isi pesannya yang intinya minta sampel barang. Terkadang bila beruntung, kita diberi barang Cuma-Cuma oleh produsen. Bahkan bisa sampai diberi 5 barang. Bilang saja untuk tes market / pasar di Indonesia.

Contoh Email Minta Sample Barang

Hello,

My name is Bambang Gentolet from Yogyakarta, Indonesia. My boss asked me to contact your company, as he thinks we might be able to have a profitable relationship.

We're looking to start importing these products. Your factory looks like the best supplier there is! We were hoping to make an introduction and hopefully engage in a profitable business relationship for the both of us.

Could you please send over any pricing, shipping, and policy information we would need to know. Also, could we work out a sample order to get our relationship going? Just a small sample of 5 of the above products shipped from your factory to our warehouse in Guangzhou/Yiwu.

We are hoping the samples are up to our customer's expectations and quality standards. If they are, we can begin ordering at least a few thousand per month minimum. Do you do custom design ?

Please add my Trade Manager : id1231916189hapc

My Whats App :+628812685729

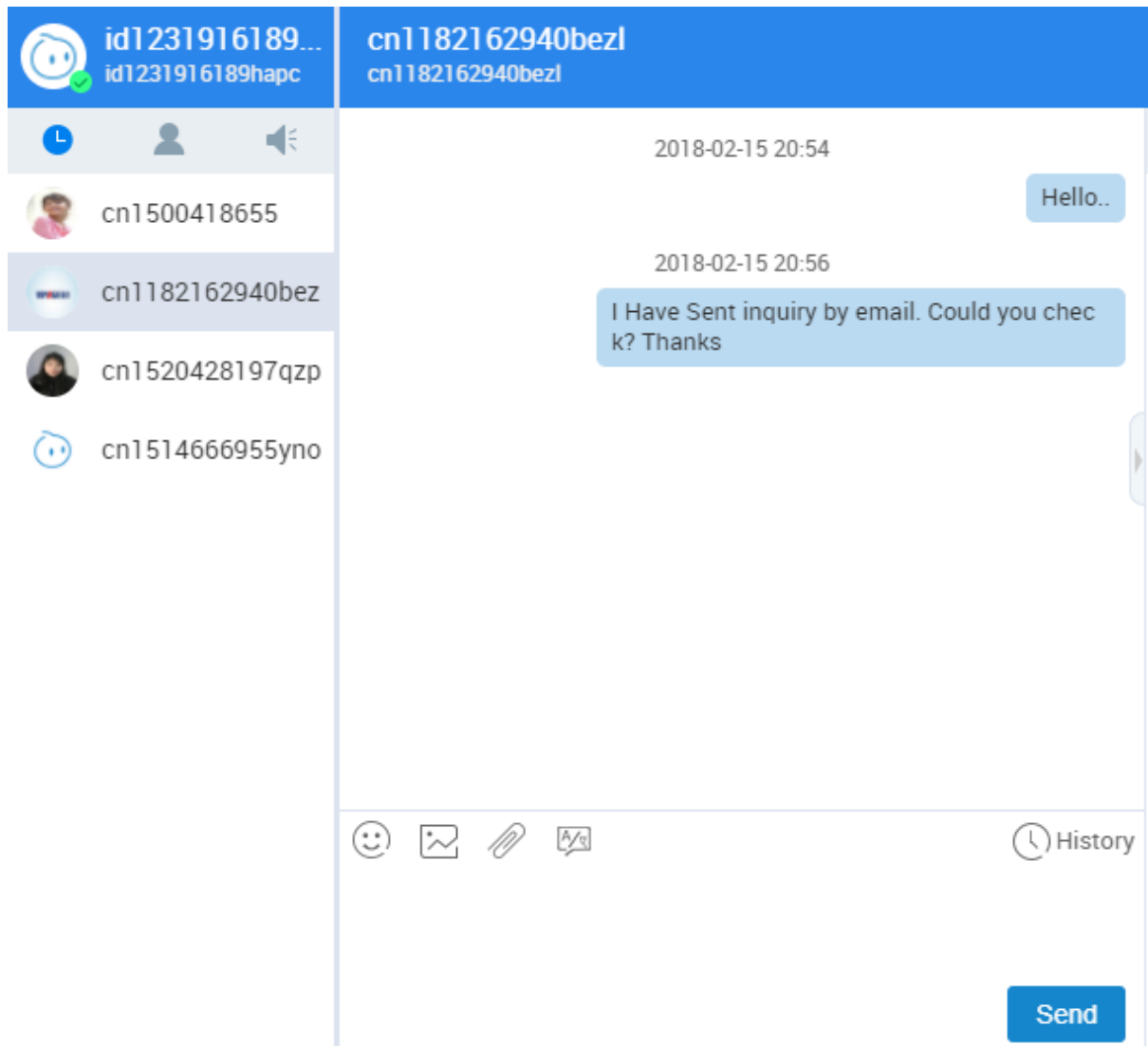
Email: bambang_gentolet@gmail.com

Thanks, Bambang Gentolet

Atau bisa Klik Place Sample Order dan masukkan pesan tadi ke kolom message. Isi Quantity yang di mau lalu submit. Nanti kita akan dikontak oleh suplier untuk dibawa ke halaman negosiasi. Jadi kalau berhasil dikasih, sampel ini bisa kita jual. Biasanya kalau minta 1-5 barang sampel masih bisa dipertimbangkan. Lebih dari itu biasanya sulit.

Ya namanya juga Cuma minta.. Ya kira-kira juga kali.. wkwk :D

Kalau sudah kita bisa kontak suplier melalui Trade manager atau whatsapp untuk negosiasi harga. Jangan lupa setelah deal harga kita wajib Minta bukti Performa Invoice atau Atau nilai yang harus kita bayar

Balasannya akan seperti itu ya teman-teman. Jadi silahkan dilanjut saja negosiasinya. Semoga kamu beruntung mendapat barang GRATIS :D

Ini yang dimadsud fitur chat now atau trade manager

https://www.1688.com/

Yang mau beli di 1688, Saya sarankan pakai jasa Forwarder RTS atas Hanbio

Bila sudah deal harga atau diberi sampel barang, kita langsung kontak forwarder. Jangan lupa mengingatkan suplier untuk menempelkan marking code ke paket barang kita.

Langkah selanjutnya adalah membayar barang yang sudah kita order. Bisa minta tolong titip bayar via jasa forwarder atau langsung ke produsen. Kalau mau langsung ke Produsen bisa minta akun perusahaan. Tapi saran saya titip bayar lewat forwarder saja.

Marking Code itu Code Barang yang ditempel di paket

Packing List itu List barang atau isi paket atau produk

8. CONTACT FOWARDER

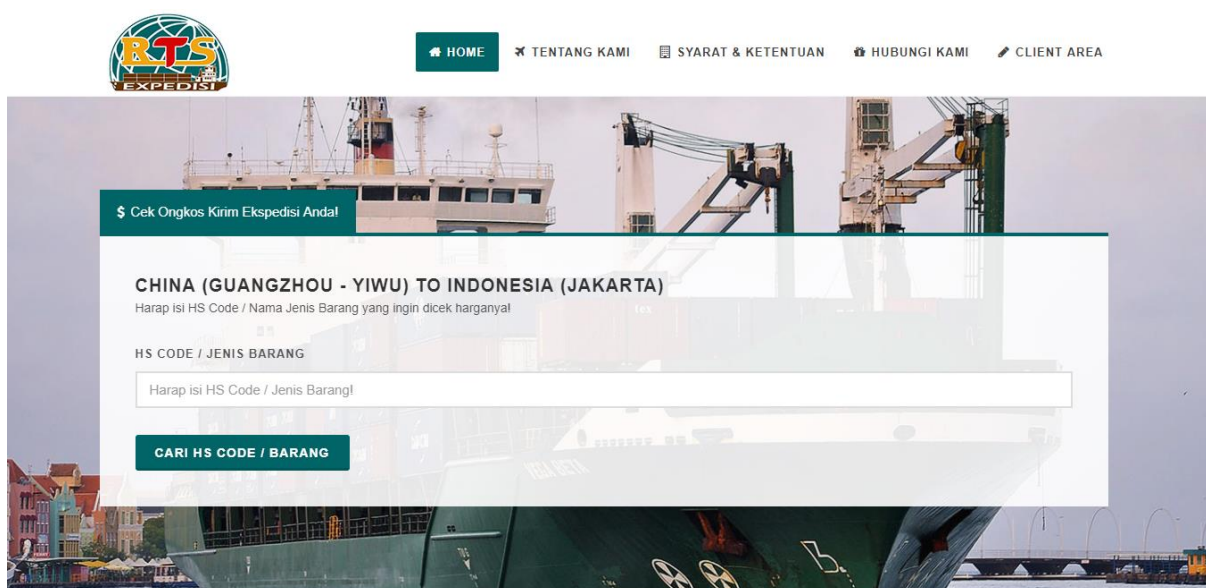
- MENGINFORMASIKAN KE FOWARDER KITA UDAH TT DAN BARANG AKAN DIKIRIM KE GUDANG FOWARDER DI CHINA
- BAYAR ONGKIR CHINA- INDONESIA KE FOWARDER

Tinggal menunggu barang datang dan siap di pasarkan

Rekomendasi Beberapa Forwarder:

RTS: Royal Timur Semesta

JAKARTA OFFICE

Ruko Crown Golf Blok A No.9 Bukit Golf Mediterania Jln. Marina Indah Golf Mediterania Pantai Indah Kapuk, Jakarta Utara

OFFICE Ph. 021 - 22512707 / 225122708 / 225122709 Fax. 021 - 22512710 Email. contact@rtsekspedisi.com

Sales

Fatma : 08988866082 (Wa)

https://rtsekspedisi.com/

Lebih responsif kalau di telpon bukan hanya di WA

IMPORT RESMI RTS

LANGKAH2NYA:

1. CARI BARANG
2. CEK HS CODENYA → **www.beacukai.go.id/btki.html**
3. MINTA PI
4. HUBUNGI RTS KIRIM PI, HS CODE, DAN GAMBAR YANG MAU DIIMPORT
5. HUBUNGI RTS KEMBALI UNTUK MINTA MARKING CODE
6. RTS KIRIM EMAIL SURAT PERJANJIAN KE EMAIL KITA
7. ISI SURAT PERJANJIAN DENGAN RTS ,DI KASIK MATERAI TNDATANGAN DAN KIRIM BALIK KE RTS PAKE POS/JNE
8. BAYAR PI USAHAKAN LEWAT RTS
9. KONTAK SUPPLIER UNTUK MENEMPELKAN MARKING CODE & PACKING LIST
10. KIRIM BARANG KE GUDANG RTS DI GUANGZHOU
11. EMAIL RTS BAHWA BARANG SUDAH DIKIRIMKE GUDANG RTS
12. TUNGGU BARANG DATENG

PT Wahana Wijaya Wisesa (W3cargo)

Jl. Elang Laut 7 Pantai Indah Kapuk Jakarta - Indonesia

- (021) 5439 0466
- Sales : Deddy : 081218618630
    - https://w3cargo.com/

PT. FASDELI Fowarder

Alamat : Jl Kapuk kamal Raya 28 , Kapuk Bisnis park Block CG Jakarta

Telpon Kantor : 02154350372

Marketing Via Udara :

Rini : 081282711299

Marketing Lewat laut :

Helen : 081315320422

Data Fasdel Fowarder

Alamat Gudang China

Xi cha Road No 31 Tong de Warehouse East Block No 247-256 Baiyun district, Guangzhou

TELP : 020-36474659

FAX : 020-36474807

CONTACT PERSON : ANGELA

+86 131 1396 5768

QQ : 2782311398

EMAIL: fasdeliguangzhou@qq.com

NB: Jika teman-teman mau import dalam skala kecil semacam sampel produk sebaiknya lewat udara yakni via w3cargo atau hanbiao. Sedangkan kalau sudah lumayan besar sebaiknya pakai RTS (murah banget tapi slow respon) atau lewat acc atau Fasdeli lebih mahal tapi fast respon.

Forwarder Hanbio Heri

Untuk order barang, dari 1688.com untuk grosiran langsung dari pabrik.

Taobao.Com , tmall.com buat eceran atau mau cari barang ori.

Follow IG @heri.hanbiaoff

Whatsapp 0856-8999-718

CARA / PROSEDURNYA:

Kirim link n jumlah orderan / invoice + PI ke email

heri.hanbiao@qq.com

Fee handling pembelian / titip kirim barang per invoice / totalan :

Sampai dengan 500 yuan 12%

500 - 1.500 yuan 10%

1.500 - 3.500 yuan 8%

3.500 - 5.000 yuan 6%

5.000 - 1.000.000 yuan 5%

Di atas 1.000.000 yuan 3%

Via Kargo resmi kita by air min 2kg :

garment 155rb/kg

barang umum dan elektronik 160rb/kg

liquid dan battery 170rb/kg

kurang lebih 30 hari kerja sampai setelah barang kirim dari gudang Guangzhou

NOTE : kalau berat volume lebih besar dari berat asli barang, dikenakan tambahan berat volume 70rb/kg.

(Jakarta door to door. Tidak ada biaya cukai lagi. Luar jakarta kirim lagi via ekspedisi, bisa sesuai ekspedisi langganan bpk/ibu)

By sea via jalur resmi :

barang umum 14jt/cbm

Barang lartas 19jt/cbm

min kirim 1 cbm (hitung volume)

Estimasi pengiriman kurang lebih 45 hari kerja

via China post ongkir sangat murah :

by air 30 hari sampai

by sea 45-90 hari sampai

kena cukai lagi, bayarnya di kantor pos indonesia terdekat dari rumah anda

Via EMS Estimasi 4-5hari sampai,

untuk kg pertama 300yuan dan kg berikutnya kena 90yuan, kena cukai lagi, bayarnya di indonesia.

Note :

Kalau via China post dan EMS, ongkir bayar ketika barang siap kirim di China ya. Jadi ongkir bayar dimuka.

Tahap pertama cukup bayar barang n fee saja. Ongkir dari China ke Jakarta, n sampai ke kota agan dihitung ketika barang sampai indo.

Kalau mau gabungin barang, cek barang, kirim k tempat saya dulu. Plus 50 yuan saja berapapun sellernya.

Terima juga jasa someone to pay, transfer via alipay, wechat wallet, bank seluruh china. fee hanya 50rb rupiah saja.

Be smart people. Dibaca dulu teks ini.

Thanks.

Offline

PT ACC EXPRESS

INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER

Address :
Jl. Pantai Indah Selatan 1, Ruko Elang Laut Boulevard Blok A-6
Pantai Indah Kapuk, Jakarta Utara 14470
T. +62 21 2903 2487-90
F. +62 21 2903 2486
E. acc_jakarta@hotmail.com

Ebel Darmawan
ebel_acc@yahoo.com
Ph. +62 811 977 8227

Findie
findie_acc@yahoo.com
Ph. +62 811 170 9090
BB. 335A7D3D

Ririn
mkt1_acc@yahoo.com
Ph. +62 811 888 9280

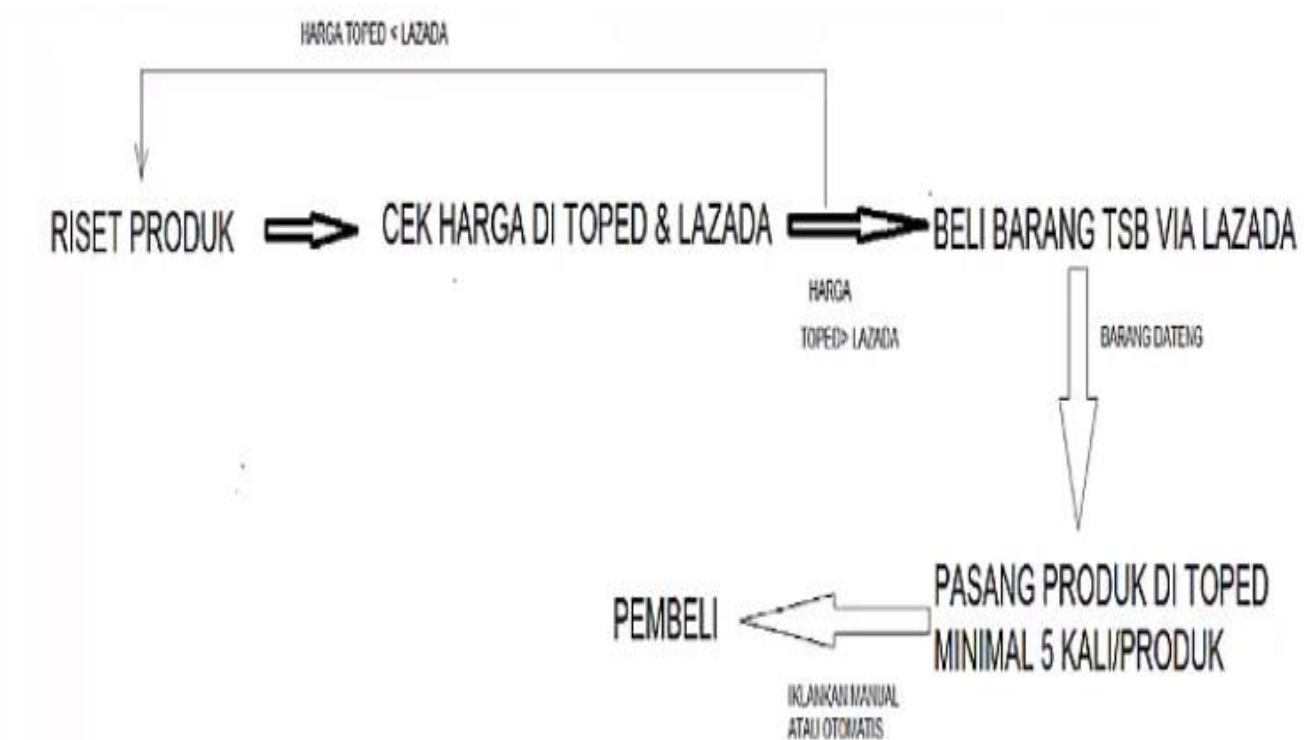
Selmilia
mkt2_acc@yahoo.com
Ph. +62 811 977 8228
BB. 54DEC66B

http://ptaccexpress.com/index.php

Easy Import

Easy Import itu cara import mudah, skala kecil dan tidak ribet. Tidak mengenal lartas, regulasi BTKI, pakai dan bea cukai

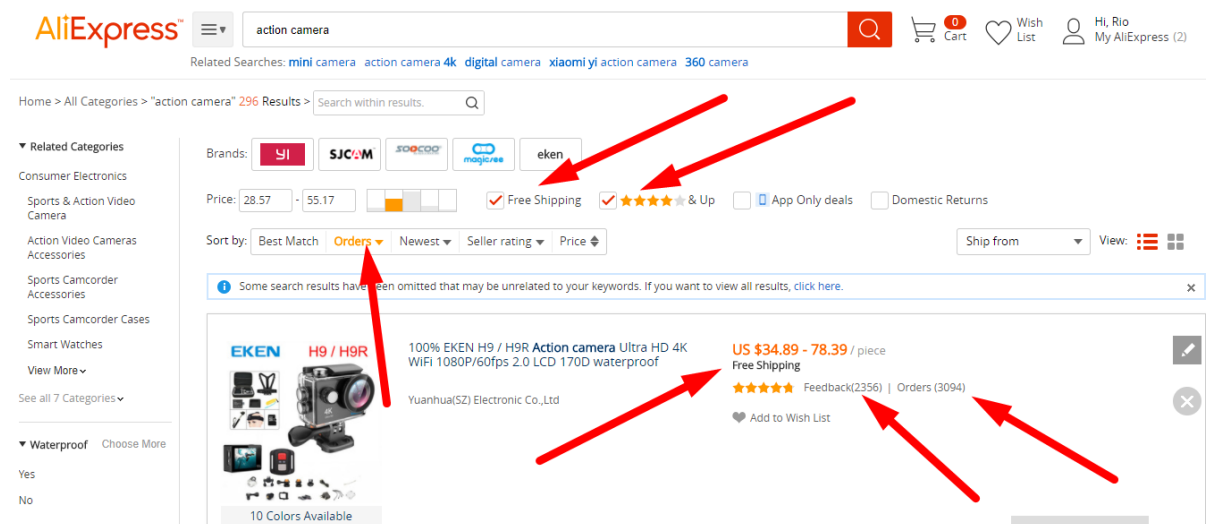
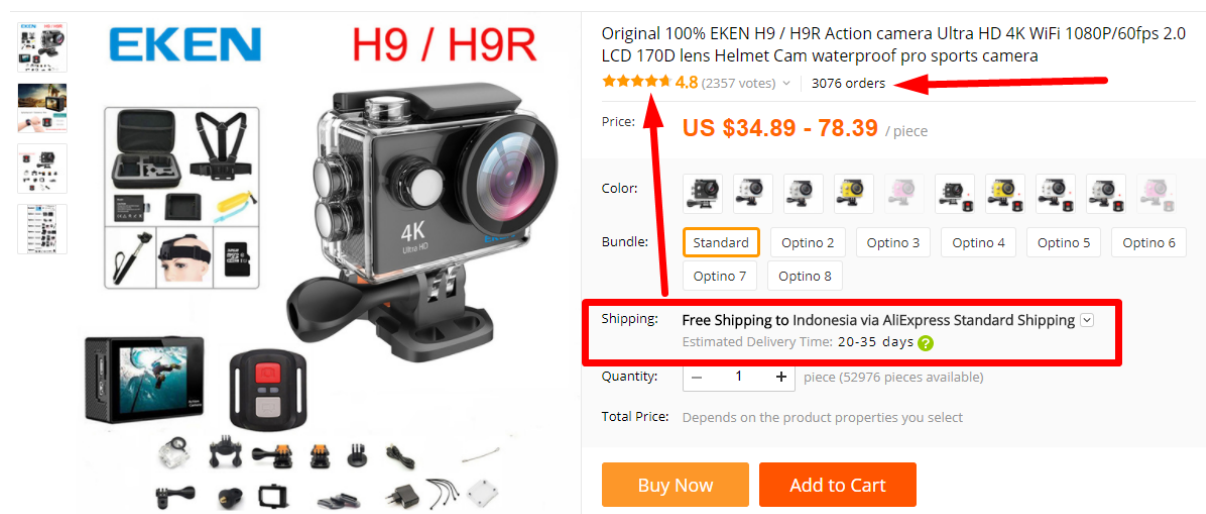
Sarananya bisa beli di Lazada atau di Shopee. Jual ke Tokopedia dengan sistem PO (Pre Order). Metode pembayaran bisa bayar di tempat. Barang juga lebih cepat datang. Antara kurang dari 2 sampai 4 minggu. Dan biasanya di Lazada maksimal pembelian barang import adalah 5 produk.

Tips: Untuk import menggunakan Lazada, saya sarankan menggunakan metode pembayaran bayar di tempat. Karna biasanya barang akan cepat tiba dibanding menggunakan metode pembayaran yang lain dan ada beberapa barang yang maksimal hanya bisa dibeli 5 pcs. Biasanya semakin banyak juga akan semakin lama sampai. Biasanya lho.. Cuma tetap aman dan pasti sampai kok :D

Waktu & Biaya Pengiriman

Semua harga Pre-Order yang tertera di website ini sudah termasuk biaya import dari negara importir ke Indonesia. Pesanan Anda akan siap dikirim dari Jakarta setelah 5-7 hari kerja (diluar Sabtu/Minggu/Tgl Merah) sejak pembayaran kami terima.

Promo dikit.. Ini website saya http://www.grosirluna.com/

Semua yang dijual adalah barang import. Spesialis aksesoris wanita dari kalung, anting, dll. Mulai dari 4rb dengan lapisan emas 18 – 24 karat ada.

Atau teman-teman bisa belanja lewat Aliexpress

Tips memilih produk suplier adalah setting di Orders. Karna kita mau mencari penjualan yang terbanyak. Klik Free shipping dan pencarian bintang terbanyak. Lihat feedback dan jumlah ordernya

Cek bintangnya. Paling baik bintang 5. Lihat ordernya dan shippingnya adalah Free antara 20-35 hari sampai di Indonesia

Cek yang saya beri tanda kotak merah. Lihat bintangnya, reputasi penilaian feed back para customers dan prosentase feedbacknya. Biasanya saya mengambil yang suplier bintang 5 dan prosentase positive feedbacknya diatas 90%. Bisa juga kita ambil dan pajang foto asli dari feedback customers ke Tokopedia.

Shipping Company	Shipping Cost	Estimated Delivery Time	Tracking Information
AliExpress Standard Shipping	~~US $10.71~~ Free Shipping	20-35 days	Available
Singapore Post	~~US $10.39~~ Free Shipping	24-42 days	Available
EMS	~~US $39.33~~ US $19.66 You save: US $19.67 (about 50%)	15-33 days	Available
DHL	~~US $93.91~~ US $46.96 You save: US $46.95 (about 50%)	9-19 days	Available

Shipping dan metode bayarnya bisa diatur sendiri ya.

Isi alamat pengiriman

Bukti Cek out invoice aliexpress

3. Payment method

Pilih pembayaran others payment

Pilih sarana Doku untuk metode bayarnya. Kalau saya biasanya bayar lewat alfamart setelah mendapat kode dokunya.

Kalau sudah tinggal klik Get Payment Code

Payment Code

8888819503879071

Amount	IDR 520284.00
Invoice Number	201802158031100001415445895329

How to Pay at AlfaMart

1. Take note of your payment code and go to your nearest Alfamart, Alfa Midi, Alfa Express, Lawson or DAN+DAN store

2. Tell the cashier that you wish to make a DOKU payment

3. If the cashier is unaware of DOKU, provide the instruction to open the e-transaction terminal, choose "2", then "2", then "2" which will then display DOKU option

4. The cashier will request for the payment code which you will provide 8888819503879071

5. Make a payment to the cashier according to your transaction amount

6. Get your receipt as a proof of payment. Your merchant will be directly notified of the payment status

7. Done

Tinggal ke alfamart untuk transaksi bayar dan menunggu barang sampai. Biasanya satu paket kena jasa repacking 20rb

Catatan Penting Cara aman lolos agar terhindar dari bea cukai dan pajak via Aliexpress:

1. Pembelian tidak lebih dari $100
2. Cek Out sehari sekali
3. Satu invoice tidak lebih dari 2-3 barang. Bila ingin lebih dari 3 barang dalam 1 invoice sebaiknya pakai jasa forwader saja ya
4. Bila ingin cek out lebih dari sekali sehari maka jangan kirim paket ke alamat yang sama. Supaya tidak dicurigai oleh petugas Bea Cukai

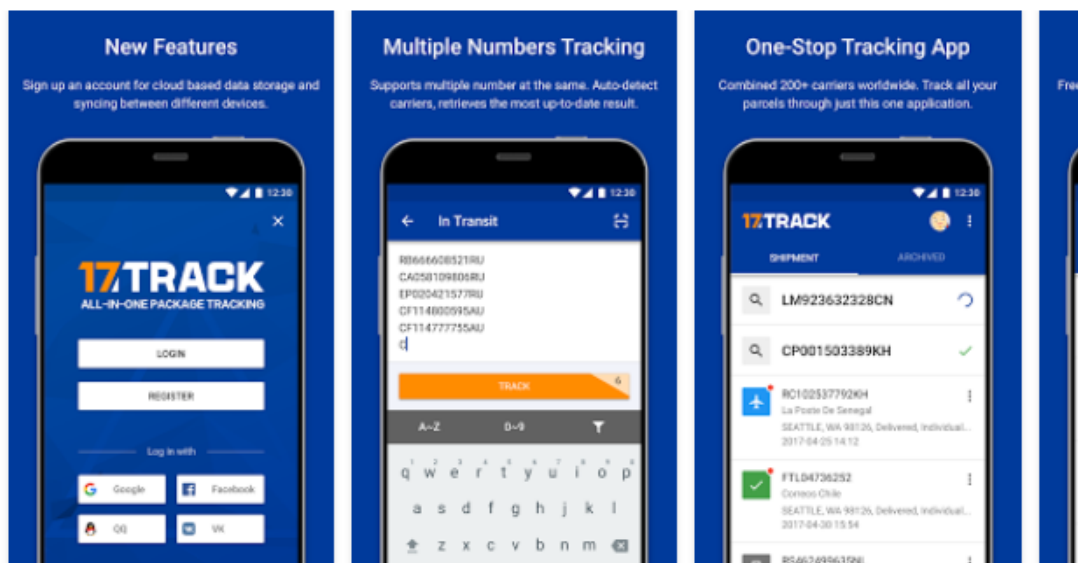
ALL-IN-ONE PACKAGE TRACKING

17TRACK Produktivitas ★★★★★ 124.527

Menawarkan pembelian dalam aplikasi

Aplikasi ini kompatibel dengan semua perangkat Anda.

Terinstal

https://play.google.com/store/apps/details?id=yqtrack.app&hl=in

Untuk aplikasi Tracking Resi Import

Riset Ide Barang Yang Trending di Dunia dan Belum Ada di Indonesia

Jadi ini adalah hasil penemuan-penemuan di dunia yang biasanya banyak dicetuskan oleh orang-orang di Amerika dan menjadi trending ide produk di dunia. Jadi Produknya memang nyaris belum ada di Indonesia.

Selanjutnya kita tinggal Riset ide barang saja di website dan Fanpage dibawah ini. Ingat.. Hanya untuk mencari ide barang ya. Tidak untuk transaksi. Belinya tetap dari alibaba atau aliexpress supaya murah.

https://www.facebook.com/Insiderinventions/

https://www.facebook.com/interestingengineering/

https://www.facebook.com/techinsider/

https://www.facebook.com/AsSeenOnTVOnline/

https://www.facebook.com/FundedTodayDiscover/

https://www.facebook.com/TheGearGrab/

https://www.kickstarter.com/

https://www.indiegogo.com/

https://www.amazon.com/

https://www.ebay.com/

http://awesomeinvention.com/

COOLTHINGS

PICOBREW'S MODULAR BEER BREWING APPLIANCE CAN MAKE 10 GALLONS OF BEER IN ONE GO

It looks like the original Zymatic countertop brewer that PicoBrew crowdfunded half a decade ago. Being a new product, of course, it isn't. Instead, the Pic... READ MORE...

MIXBOX PS4 ARCADE CONTROLLER DITCHES THE JOYSTICK FOR CHERRY MX SWITCHES

Despite the dozens of options in gaming controllers nowadays, there are just some games that work better with a classic arcade gamepad that pairs a large jo... READ MORE...

http://www.coolthings.com/

https://www.bing.com/translator

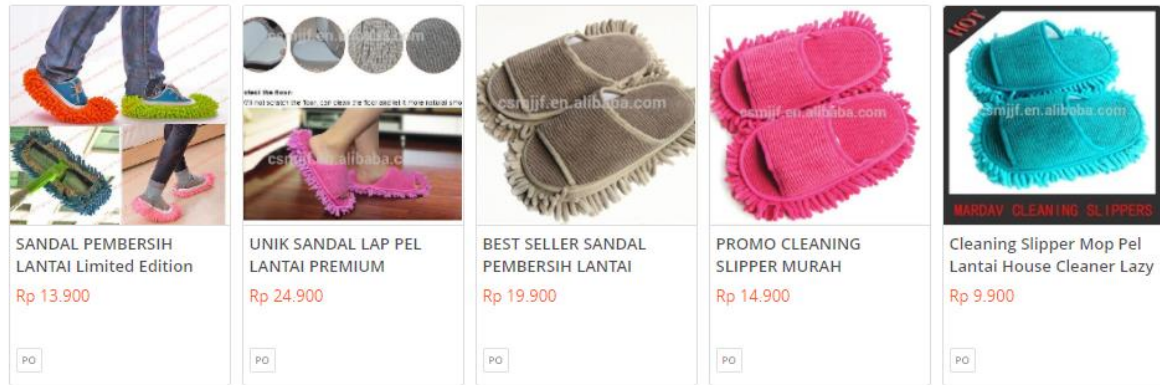
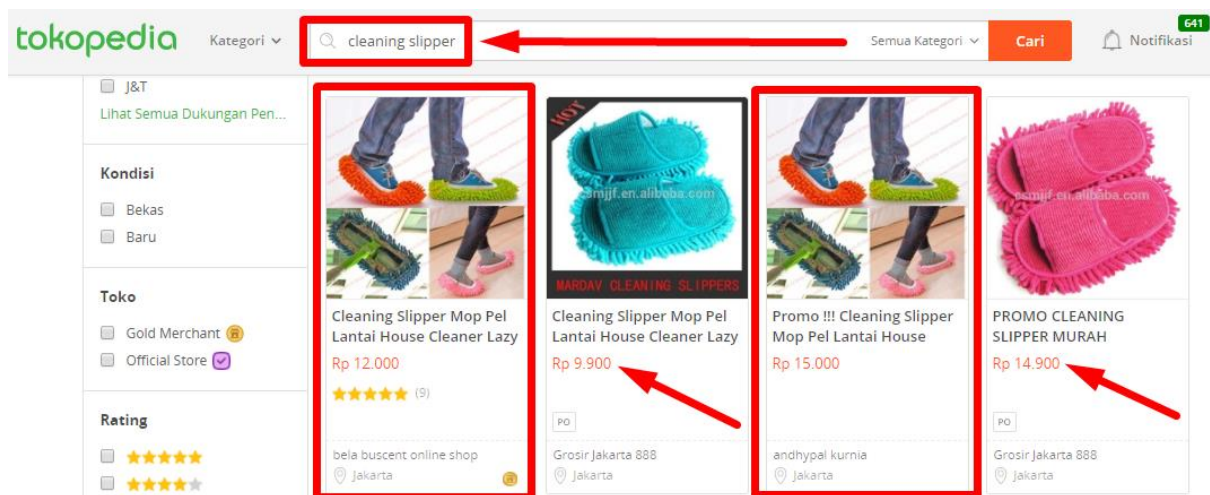
Bing translator untuk mesin penterjemah.

Optimasi Produk Import di Tokopedia

Pajang Foto utama adalah foto studio dan foto kedua adalah real pict. Usahakan Foto utama dibedakan di setiap postingan

Upload 5 Produk yang sama tapi dibedakan JUDUL dan HARGAnya. Dan harganya adalah harga ganjil.

Misalnya upload produk pertama harga 199rb, upload kedua harga 299rb, dan ketiga harga 399rb. Karna terkadang konsumen itu unik malah memilih beli yang termahal. Dianggapnya yang termurah adalah KW. Padahal produknya sama. Intinya, mainkan psikologi konsumen

Kenapa judulnya harus beda disetiap upload produk? Padahal Produknya sama. Karna terkadang bila barang yang kita import sudah ada pesaingnya, kita dapat menyamakan kata kunci judulnya atau persamaan kata kunci judul agar calon konsumen kalau mau mencari kata kunci apapun selalu munculnya kata kunci judul barang kita. Kalau pun kata kuncinya sama dengan kata kunci judul kompetitor tapi harganya lebih murah kita. Saya berikan contohnya ya:

Harga berbeda, Judul Kata Kunci berbeda tapi produknya sama

Yang saya beri tanda kotak merah adalah kompetitor sandal cleaning slipper. Produk Saya tetap menang di kata kunci utama pencarian Tokopedia karna harga saya lebih murah dan postingan produk saya mendominasi lebih banyak dari kompetitor yang hanya satu postingan produk.

Kalau ingin lebih mendominasi kata kunci, tinggal menambahkan upload produk serupa ☺

Saya tidak mewajibkan untuk menggunakan iklan berbayar. Namun saya sebatas menyarankan. Kalau ada kompetitor, saran saya ya beriklan. Kalau produk import belum ada kompetitor, tidak perlu beriklan sudah cukup.

Jangan lupa setting produk menjadi PO (Pre Order dengan waktu estimasi 4 minggu atau 30 hari)

BUYING KEYWORD - Diagram SEO Judul Produk

Untuk menjual suatu product melalui internet, kita harus memahami apa itu buying keyword. Buying KEYWORD intinya adalah kondisi kritis dimana seorang pengunjung via organic search engine di Tokopedia atau Google berniat akan melakukan pembelian suatu produk. Oleh karena itu jika kita seorang internet marketer yang menjual produk tertentu, memahami ilmu buying KEYWORD adalah sangat vital karena sangat berpengaruh terhadap peningkatan konversi penjualan. Percuma saja jika kita punya toko online, jualan produk namun yang datang bukanlah visitor tertarget, ribuan visitor namun konversi penjualannya sangat rendah. Namun ada toko online yang visitornya sedikit tapi tingkat konversinya begitu tinggi, karena apa? Ya itu tadi, karena jaring ikannya benar-benar tertarget.

Biasanya buying KEYWORD diletakan pada sebuah title / Judul baik di sisipan keyword / kata kunci produk atau video dan ditaruh diawal maupun akhir sebuah kata kunci atau KEYWORD sehingga membentuk sebuah long tail keyword. Ketika seorang pengunjung mengetikan sebuah kata kunci dalam bahasa Indonesia seperti "Promo Cleaning Slipper Best Seller" berarti dia sudah siap-siap dalam keadaan membeli bukan? Dibanding dia mengetikan kata

kunci "sandal". Karna jika sandal saja maka tidak ada kekuatan keyword yang menjual dan sugesti penawaran ke calon konsumen kurang powerfull dan menarik. Hanya dengan menambahkan kata-kata tersebut pada sebuah produk atau keyword maka akan munculah berbagai keajaiban yang sebelumnya tidak pernah terjadi.

Memang segala sesuatu ada ilmunya tapi kalau sudah tau caranya yang tadinya sulit akan jadi mudah padahal caranya sesimple itu.

Berikut daftar sederhan buying keyword yang bisa kita gunakan di Produk kita:

Deskripsi Produk

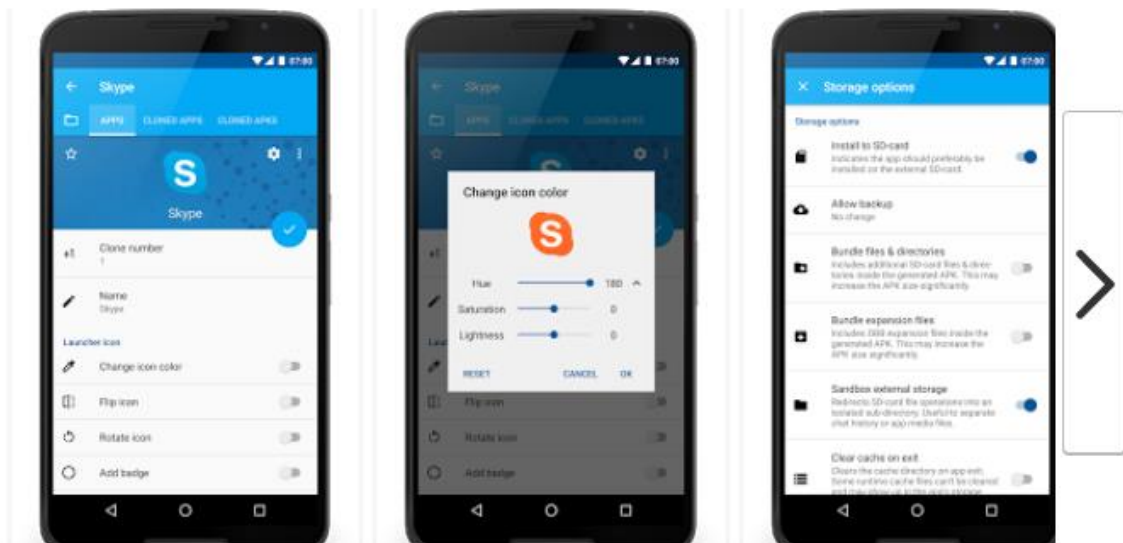
Cleaning Slipper Mop Pel Lantai House Cleaner Lazy Floor Shoe Cover
Sepatu khusus yang dipakai untuk pel lantai dari material microfiber yang mampu menyerap debu, kotoran, dan air beberapa kali lipat cepat dibanding lap biasa. Dipakai seperti sepatu, kegiatan mengepel pun menjadi lebih gampang. Anda hanya perlu berjalan seperti biasa.

Fast Respon WA 08812685729
FREE DUS
BELI 2 BONUS 1 PASANG
BELI 5 BONUS SABUN KECANTIKAN WAJAH WHITENING
YANG KASIH BINTANG 5 dan ULASAN BAIK DI KASIH BONUS PULSA 5rb

Mau Dapat harga khusus? Join jadi reseller kami. Segera hubungi WA 08812685729

Sisipkan penawaran dan kata kunci lagi di deskripsi produk

Fitur Ding Promosi Gratis Per Jam dan buat lebih dari 1 toko import juga boleh. Pakai Aplikasi APP Cloner. Lebih dari 2 akun sudah bayar 50rb

https://play.google.com/store/apps/details?id=com.applisto.appcloner&hl=in

Supaya optimal bisa share produkmu ke sosial media seperti FB dan Instagram. Iklan organik dan berbayar juga bisa.

:: Sedikit Tambahan..

Saya menemukan disebuah forum sebuah kalimat yang sangat bagus serta menggelitik menurut saya untuk saya kasih di ebook ini, namun quote ini sama sekali bukan saya yang menulis. Dan kalimat inilah yang membuat pikiran saya selalu bertanya-tanya..

> Originally Posted by **palembang**
>
> *saya sendiri punya prinsip jika seseorang sudah pakar seo namun masih berharap dengan menjual ebook atau bersusah payah menjual sesuatu recehan, artinya dirinya sendiri masih kesulitan dalam meraih penghasilan. (ini prinsip saya)*

Saya juga menemukan video seperti ini
http://tinyurl.com/TangahDiBawah

Tapi terkadang saya malu sendiri sama mastah-mastah Internet Marketer yang PENGHASILANnya sudah super gila tapi tetap RENDAH HATI dan GAK PAMER.
Ini dia orangnya ==> http://tinyurl.com/RealMasterIndo

Ssstt.. Jangan dibuka.. Ntar KAGET! Wkwkwk :p

:: TIPS

Ketika kamu sudah merasa puas dengan hasil kerjamu dan kamu menjadi malas, diluar sana ada orang-orang ekstrim yang tidak punya pusar yang terus berlari tak kenal lelah siang dan malam yang akan menggantikan posisimu dan ketika kamu bangun dari mimpimu, kamu sudah tertinggal ribuan langkah. Karena Zona Nyaman itu sangat beracun dan sangat mematikan. (SK - DU)

Sekian dulu dari saya. Jangan lupa PRAKTEK!!